



Rapport d'avancement au Brexit High Level Group sous la présidence de comte Paul Buysse

juillet 2018

Table des matières

juillet 2018.....	1
Liste des graphiques	3
Liste des tableaux	3
1. État d'avancement des négociations sur le Brexit: 18 juillet 2018.....	4
Étapes suivantes du processus de négociation et risque de rupture brutale	6
2. Évolution de l'activité au Royaume-Uni et du commerce avec la Belgique	7
Échanges de marchandises entre la Belgique et le Royaume	9
3. Intégration de la valeur ajoutée des Etats membres dans la demande finale totale britannique	11
4. Aperçu de l'importance du Royaume-Uni en tant que partenaire commercial.....	13
4.1. Echanges entre le Royaume-Uni et la Belgique	13
4.1.1. Analyse des flux bilatéraux	13
4.1.2. Analyse des flux multilatéraux	13
4.2. La place des PME dans le commerce transmanche	14
5. Impact de l'apparition potentielle de barrières tarifaires et non tarifaires	18
5.1. Coûts croissants dans un scénario OMC pour les marchandises	18
5.2. Coûts croissants dans un scénario ALE pour les marchandises (conformité aux règles d'origine)	18
5.3. Coûts croissants pour le commerce de services	19
6. Le Brexit, une opportunité de gagner des parts de marché pour les entreprises belges ?	20
7. Les évaluations de la conformité	23
7.1. Conformité	24
7.2. Alignement sur le plan des normes.....	25
7.3. Accréditation	25
8. Services financiers.....	26

« Créer les conditions d'un fonctionnement compétitif, durable et équilibré du marché des biens et services en Belgique. »

Liste des graphiques

Graphique 1. PIB en volume	7
Graphique 2. Cours de change bilatéraux de la livre sterling, de l'euro et du dollar	8
Graphique 3. Evolution des échanges de biens de la Belgique vis-à-vis du Royaume-Uni	10
Graphique 4. Intégration dans la chaîne de valeur britannique, 2011	11
Graphique 5. : Importance relative du Royaume-Uni pour les entreprises belges, en 2017	15
Graphique 6. : Répartition des entreprises exportatrices par classe d'emploi, en 2017	16

Liste des tableaux

Tableau 1. Croissance en % du PIB en volume.....	9
---	----------

1. État d'avancement des négociations sur le Brexit: 18 juillet 2018

Depuis le précédent rapport, de nets progrès ont été enregistrés dans les négociations entre le Royaume-Uni et l'UE27, même si des questions importantes demeurent sans réponse. Le 15 décembre 2017, le Conseil européen a pu constater que des progrès avaient été accomplis au niveau des trois priorités de la première phase (droits des citoyens, règlement financier et question irlandaise), ce qui a permis de passer à la deuxième phase des négociations. À la fin de février, la Commission européenne a publié un projet d'accord de retrait sur la base des progrès réalisés lors de la première phase.

Les négociations sur l'accord de retrait sont néanmoins laborieuses, en particulier en ce qui concerne la question irlandaise, les aspects de gouvernance, ainsi que le rôle de la Cour de justice.

Les orientations du Conseil européen du 23 mars 2018 sur le cadre du futur partenariat entre l'UE et le Royaume-Uni confirment la volonté de l'UE27 d'entamer des négociations en vue d'un accord de libre-échange équilibré, ambitieux et global, à condition que des règles du jeu équitables puissent être garanties. Cet accord sera finalisé et conclu lorsque le Royaume-Uni ne sera plus un État membre. Toutefois, un tel accord ne peut pas offrir les mêmes atouts qu'une adhésion et ne peut pas être assimilé à une participation au marché unique ou à des parties de celui-ci.

Dans sa position relative au futur partenariat entre l'UE et le Royaume-Uni, le Conseil européen a pris en compte les positions adoptées par le Royaume-Uni, ou lignes rouges (*red lines*). Si les lignes rouges du Royaume-Uni devaient bouger, l'UE27 serait prête à reconsidérer son offre conformément à ses principes, tels que l'indivisibilité des quatre libertés, l'autonomie de décision et le rôle de la Cour de justice.

En mars dernier, le Royaume-Uni et l'UE27 sont parvenus à un accord politique sur une période de transition post-Brexit jusqu'à la fin de 2020. Durant cette période, le Royaume-Uni ne serait plus membre de l'UE, mais il continuerait d'appliquer l'acquis et accepterait la juridiction de la Cour de justice.

C'est principalement le règlement de la question de la frontière irlandaise qui demeure comme la solution de la quadrature du cercle: le Royaume-Uni et l'UE27 déclarent être attachés au maintien d'une frontière ouverte (respect de l'accord de paix du Vendredi saint), mais on n'observe aucun progrès concernant la transformation de l'Irlande du Nord en une *common regulatory area* qui doit servir de solution de repli pour permettre cet accord si le Royaume-Uni ne propose aucune meilleure alternative. Le gouvernement de la Première ministre May ne peut donner son assentiment à une solution qui octroierait un statut distinct à l'Irlande du Nord au sein du Royaume-Uni (en effet, la Grande-Bretagne pourrait s'écarter de la réglementation de l'UE, contrairement à l'Irlande du Nord) et maintient dès lors la question de la frontière irlandaise dans ses propositions de coopération future de l'ensemble du Royaume-Uni avec l'UE27.

Le Royaume-Uni propose deux formules concernant cette coopération future:

1. un « partenariat douanier » dans lequel le Royaume-Uni percevrait à ses frontières les droits de douane de l'UE et les reverserait ensuite à l'UE;

« Créer les conditions d'un fonctionnement compétitif, durable et équilibré du marché des biens et services en Belgique. »

2. le « modèle de facilité maximum » (max. fac.), dans lequel les contrôles douaniers à la frontière seraient réduits à un minimum grâce à des solutions technologiques, et ces contrôles seraient déplacés vers des sites de production.

La préférence du Royaume-Uni pour l'une ou l'autre option demeure peu claire en raison de dissensions politiques dans le pays et, en tout état de cause, l'UE27 estime inacceptables les deux options telles qu'elles sont actuellement présentées par le Royaume-Uni.

Le Royaume-Uni a également publié le 7 juin un « document technique relatif à une union douanière temporaire entre le Royaume-Uni et l'UE ». La proposition du Royaume-Uni consiste à maintenir provisoirement l'ensemble du Royaume-Uni (donc en ce compris l'Irlande du Nord) dans une union douanière avec l'UE, et ce jusqu'en décembre 2021 en tant que solution préalable à l'une des deux options précitées. Le Royaume-Uni accepterait dès lors également la juridiction de la Cour européenne de justice pour certains domaines. La Commission européenne a déjà fait savoir qu'elle examinerait attentivement le document et qu'elle en discuterait avec le Royaume-Uni, mais qu'elle avait actuellement un certain nombre de préoccupations. Ainsi, une union douanière ne serait pas suffisante pour éviter des contrôles à la frontière irlandaise, et l'UE est favorable à une solution intégrant uniquement l'Irlande du Nord et non l'ensemble du Royaume-Uni. Enfin, elle insiste pour que l'ensemble du Royaume-Uni demeure sous la juridiction de la Cour européenne de justice. Le document n'aborde pas d'autres domaines importants, tels qu'une contribution du Royaume-Uni au budget européen après 2020, ou l'incertitude économique découlant d'une solution temporaire.

Alors que le Conseil européen a approuvé en mars 2018 des lignes directrices relatives au le cadre des relations futures entre l'UE et le Royaume-Uni, ce dernier n'a, quant à lui, publié que des propositions portant sur sa vision d'un futur partenariat. En raison de divisions politiques internes au Royaume-Uni, le livre blanc reprenant la vision du Royaume-Uni sur les relations futures a été reporté jusqu'au-delà du sommet européen de la fin de juin 2018. De ce fait, la position du Royaume-Uni demeure imprécise sur des aspects importants. En octobre, une déclaration politique commune devrait être publiée sur les relations futures, avant le début éventuel des négociations proprement dites sur ce point.

Le Conseil européen, article 50, des 28 et 29 juin n'a pas enregistré d'avancée sur le problème de la frontière irlandaise. Les chefs d'État et de gouvernement ont reçu un état de la question et n'ont ensuite approuvé qu'une brève conclusion dans laquelle ils ont déploré l'absence d'un accord à ce stade sur un « filet de sécurité » concernant la frontière irlandaise et ont appelé à accélérer les travaux portant sur une déclaration politique concernant la relation future et sur leur 'preparedness'.

Jusqu'à lundi dernier, les négociations ont porté sur la relation future dans le cadre des lignes rouges que le Royaume-Uni avait lui-même établies. Cela signifiait qu'au mieux un accord de libre-échange ambitieux relevait des possibilités. Le livre blanc publié par le Royaume-Uni le 12 juillet a inclus des petits pas vers des éléments d'une union douanière et d'un marché unique. La Belgique et l'UE sont ouvertes à des modèles plus ambitieux si le Royaume-Uni déplace effectivement ses propres lignes rouges. Il est évident qu'il serait dans l'intérêt à la fois de l'économie britannique et de la nôtre que le Royaume-Uni demeure dans l'union douanière ou qu'il opte pour un modèle Norvège+. Dans le même temps, il est clair qu'il ne peut être question de choix à la carte (« cherry-picking ») et que l'intégrité du marché intérieur demeure la première priorité de l'UE27.

Étapes suivantes du processus de négociation et risque de rupture brutale

Le prochain moment-clé est le Conseil européen de la fin d'octobre 2018. Selon le schéma des négociations, il devrait y avoir d'ici là un accord politique sur l'accord de retrait complet, ainsi qu'une « déclaration politique » globale concernant la relation future. Le Parlement européen et la Chambre des communes devront alors encore ratifier l'accord. Il se peut qu'un accord ne soit pas conclu à temps, et l'approbation par le Parlement européen et les Communes n'est pas garantie. Le risque d'une absence d'accord demeure donc, aussi longtemps que ce dernier n'a pas été ratifié.

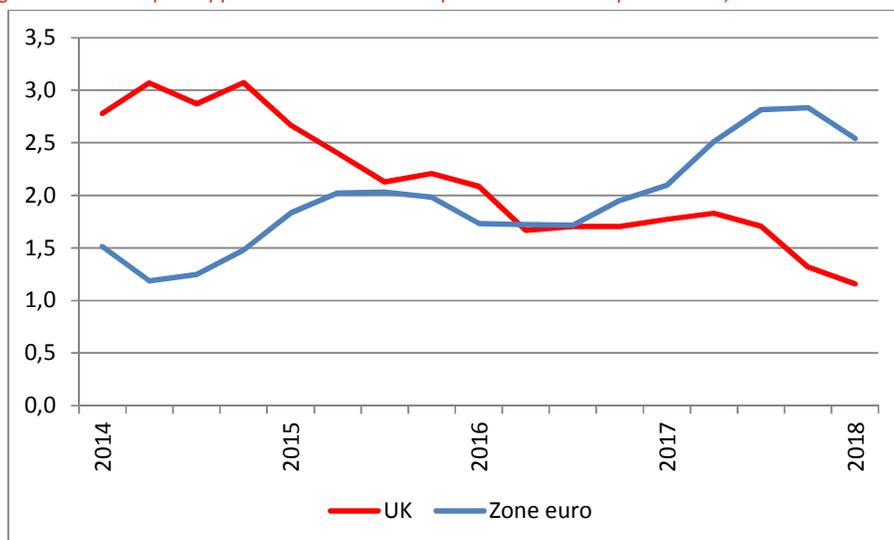
En d'autres termes, il reste à voir si les négociations permettront ou non de parvenir à un accord dans le délai prévu. Le 29 mars 2019, le Royaume-Uni quittera définitivement l'UE, dans le meilleur des cas moyennant un accord, et, dans l'autre cas, sans accord (rupture brutale). Même après avoir obtenu un accord de principe, l'accord peut toujours être rejeté par l'un des parlements précités. Il demeure donc essentiel d'entamer dès maintenant des préparatifs, à tous les niveaux, en vue des conséquences de l'ensemble des scénarios possibles, sans attendre de savoir la direction que prendront les négociations.

2. Évolution de l'activité au Royaume-Uni et du commerce avec la Belgique

Au Royaume-Uni, un nouveau ralentissement de l'activité économique s'est marqué à partir de la mi-2017. Après avoir nettement décéléré pendant un an et demi, la croissance économique annuelle s'était stabilisée à 1,7 % - 1,8 % à la suite du referendum de juin 2016. Elle a toutefois courbé l'échine à partir du troisième trimestre de 2017, revenant à 1,2 % au premier trimestre de 2018.

Graphique 1. PIB en volume

(pourcentages de variation par rapport au trimestre correspondant à l'année précédente)

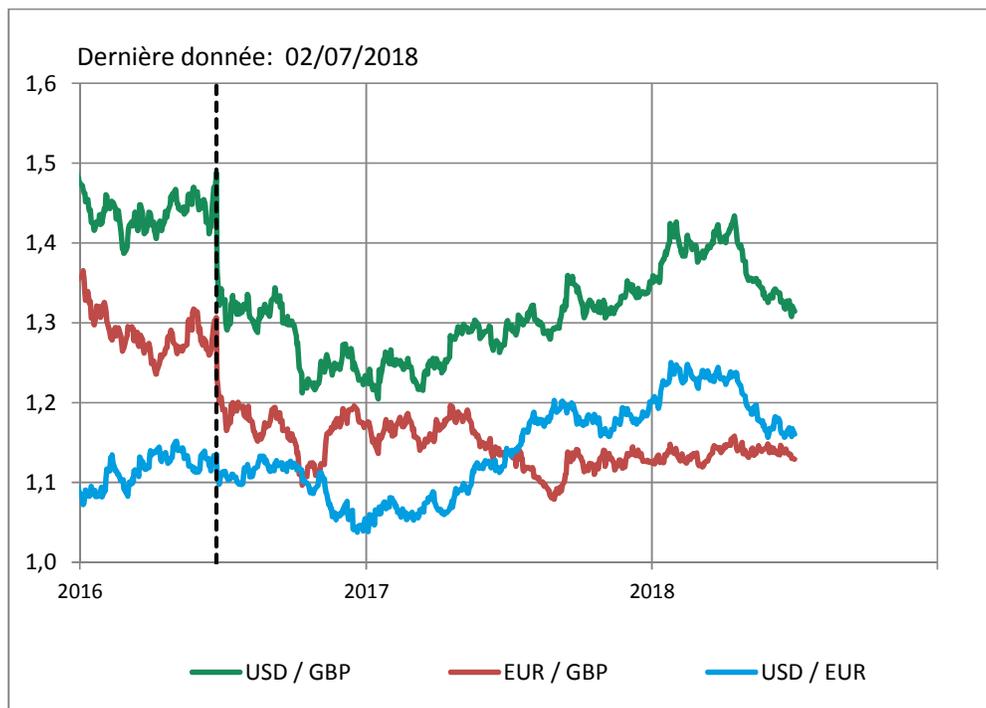


Source: Eurostat.

En 2017, le moindre dynamisme de l'activité contrastait avec un renforcement dans les autres économies de l'Union européenne. À ce moment, l'économie britannique subissait principalement les effets de la dépréciation de la livre sterling, de l'accélération de l'inflation et le recul de la confiance des consommateurs. Au premier trimestre de 2018, le ralentissement de l'activité a été général dans les économies avancées.

Après avoir atteint un niveau élevé en novembre 2015 (1,43 EUR pour 1 GBP), la livre sterling s'est dépréciée. Elle avait déjà perdu 8,5 % le 22 juin 2016 à la veille du referendum. Ce mouvement s'est intensifié immédiatement après le referendum. Elle ne s'élevait plus qu'à 1,08 EUR pour 1 GBP à la fin du mois d'août. Depuis lors, la livre a oscillé le plus souvent entre 1,1 et 1,2 euro, ses mouvements reflétant des changements dans la perception par les marchés quant à l'état d'avancement des négociations sur le Brexit et quant aux actions de la politique monétaire britannique. À cet égard, la conclusion en mars 2018 d'un accord entre l'Union européenne et le Royaume-Uni sur la période de transition a été un facteur de soutien de la livre face à l'euro tandis que les atermoiements du gouvernement britannique quant à la position qu'il souhaite pour la relation future avec l'Union européenne ont pesé sur le cours de la livre. Plus récemment, les incertitudes politiques en Italie et en Espagne ont affaibli l'euro.

Graphique 2. Cours de change bilatéraux de la livre sterling, de l'euro et du dollar
(données journalières)



Source: Thomson Reuters.

Sous l'effet du renchérissement des importations, **l'inflation** a remonté jusqu'à dépasser temporairement les 3 % en novembre 2017, érodant le pouvoir d'achat des ménages. Comme prévu, la hausse des prix à la consommation a été ramenée ces derniers mois à 2,4 % en avril 2018. Les effets de la dépréciation de la monnaie s'estompent tandis que les facteurs domestiques (notamment les tensions sur le marché du travail) n'ont pas encore induit de franches hausses des salaires.

Dans ce contexte, le ralentissement de l'économie britannique a principalement touché les branches et les composantes de la demande domestique.

Parmi les branches d'activité, la construction a particulièrement marqué le pas. Un ralentissement se marque aussi dans les services, qui représentent 80 % de l'économie britannique. Par contraste, l'industrie manufacturière est le secteur qui s'est le mieux comporté en 2017: les entreprises exportatrices ont profité à la fois de l'expansion de la demande étrangère, spécialement celle de la zone euro, dont la conjoncture est favorable, et des gains de compétitivité engendrés par la baisse de la livre sterling. La confiance des industriels est toutefois devenue moins vigoureuse au début de 2018.

Du côté des moteurs de la demande, la consommation des ménages et les investissements des entreprises se sont affaiblis. La consommation des ménages a été affectée par des pressions sur leur pouvoir d'achat résultant à la fois d'une évolution modérée des salaires et de l'inflation plus élevée. Selon les enquêtes auprès des chefs d'entreprise, en dépit de la demande mondiale soutenue, de conditions financières favorables et de capacités de production fortement utilisées, les intentions d'investissement sont freinées par l'incertitude, par les moindres perspec-

tives de long terme dues au Brexit et par le renchérissement des inputs importés. À l'inverse, la dépréciation marquée de la livre sterling a contribué à soutenir les exportations de biens.

Malgré le ralentissement de l'activité, la situation du marché du travail est restée vigoureuse. En particulier, sur la période de décembre 2017 à février 2018, le taux de chômage est revenu à un plancher historique de 4,1 %, et le nombre de personnes occupant un emploi a augmenté. À noter que l'afflux de migrants européens s'est tari depuis le référendum. Par ailleurs, La croissance des revenus hebdomadaires moyens des employés a dépassé l'inflation, ce qui a stoppé l'érosion du pouvoir d'achat.

Les prévisions macroéconomiques récentes des institutions britanniques et internationales tablent sur une poursuite du ralentissement économique au Royaume-Uni en 2018. La plupart des prévisions de croissance tournent d'ailleurs autour de 1,5 % pour 2018. D'après les organisations internationales, le ralentissement devrait également se poursuivre en 2019. Récemment, **les risques à la baisse** ont augmenté du fait des incertitudes générées par les tensions en matière de politique commerciale.

Tableau 1. Croissance en % du PIB en volume

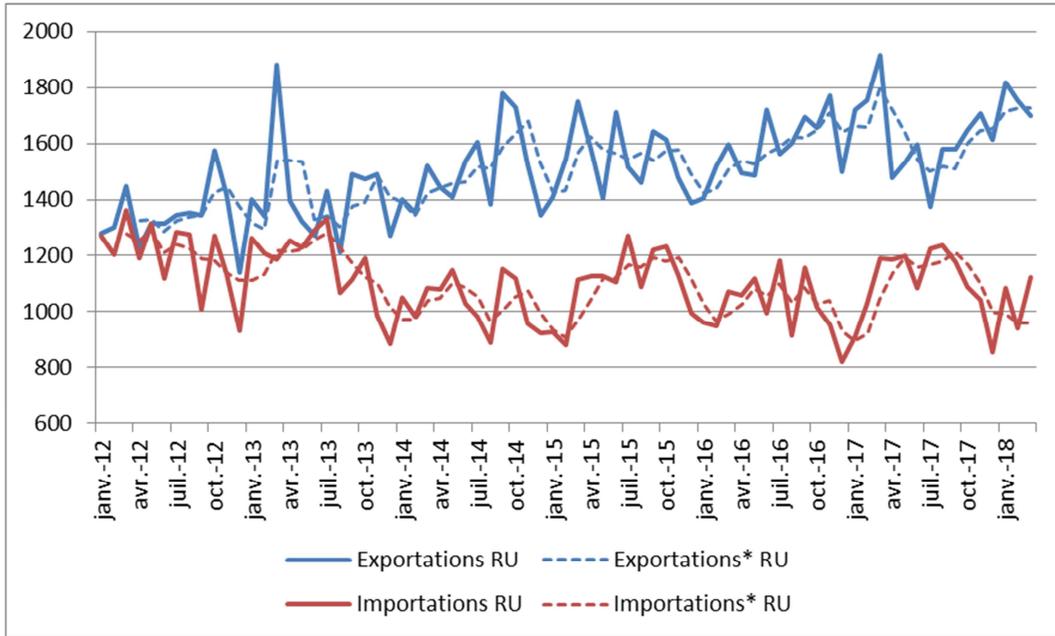
	2016	2017	2018	2019	2020
Royaume-Uni					
Bank of England (mai 2018)	1,9	1,8	1,4	1,7	1,7
CE (mai 2018)	1,9	1,8	1,5	1,2	-
OCDE (mai 2018)	1,9	1,8	1,4	1,3	-
Zone euro					
CE (mai 2018)	1,8	2,4	2,3	2,0	

Échanges de marchandises entre la Belgique et le Royaume

Au cours des deux dernières années, les conditions de marché pour les exportateurs belges vers le Royaume-Uni ont principalement été affectées par les mouvements de la monnaie britannique et par le ralentissement de la demande intérieure.

Globalement, les données agrégées récentes du commerce extérieur en valeur (disponibles jusque mars 2018) ne suggèrent pas de baisse tendancielle des échanges de marchandises entre la Belgique et le Royaume-Uni. Sur l'ensemble de l'année 2017, le montant des exportations de biens de la Belgique vers le Royaume-Uni ont augmenté de quelque 2,6 % comparativement à 2016. Les importations de biens en valeur de la Belgique en provenance du Royaume-Uni sont quant à elles reparties à la hausse avec une croissance annuelle de quelque 8,4 % en 2017, après une forte baisse (- 7,8 %) en 2016. L'excédent commercial de la Belgique vis-à-vis du Royaume-Uni reste important en 2017, atteignant quelque 6,3 milliards d'euros.

Graphique 3. Evolution des échanges de biens de la Belgique vis-à-vis du Royaume-Uni
 (données mensuelles en valeur (millions d'euros); dernières données disponibles : mars 2018)



Source: ICN.

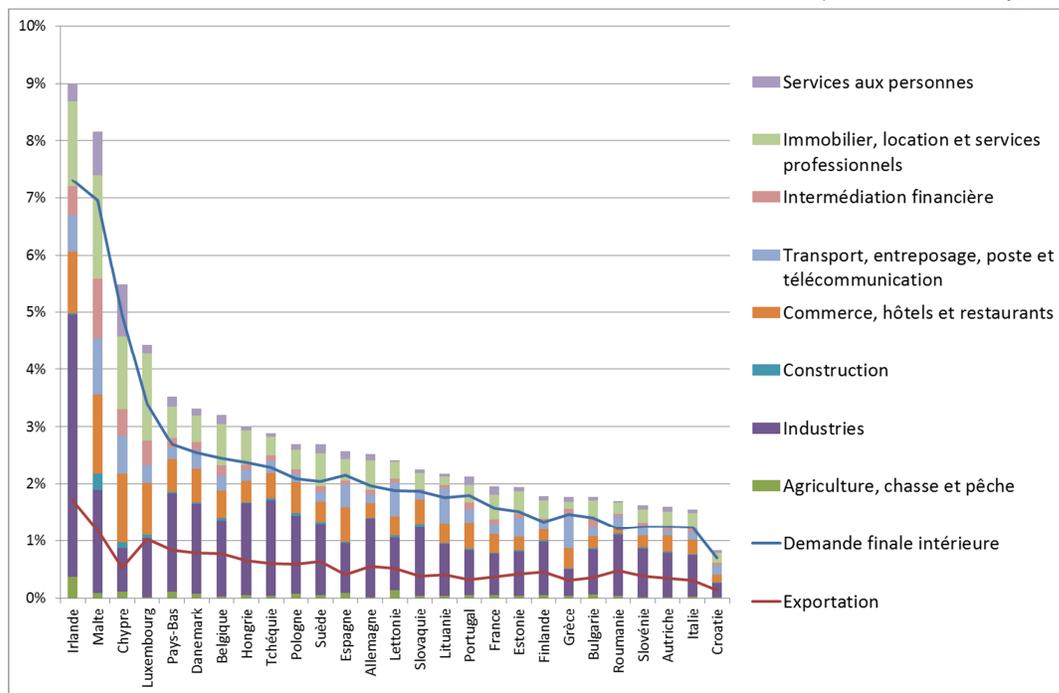
Note: * moyenne des trois derniers mois

« Créer les conditions d'un fonctionnement compétitif, durable et équilibré du marché des biens et services en Belgique. »

3. Intégration de la valeur ajoutée des Etats membres dans la demande finale totale britannique¹

Graphique 4. Intégration dans la chaîne de valeur britannique, 2011

(en % de la valeur ajoutée locale)



Source : OCDE (TiVA)

En 2011², la part de la **valeur ajoutée belge générée par la demande finale totale britannique** s'élevait à 3,2 % (données de TiVA, OCDE) dont trois quarts (2,4 %) par la demande intérieure britannique et un quart (0,8 %) par les exportations du Royaume-Uni vers le reste du monde. La valeur ajoutée belge³ dans la demande finale totale britannique s'élevait à 1,3 % pour l'industrie, tandis que pour les services, ce taux a atteint 1,9 %. Au niveau sectoriel, les principaux créateurs de valeur ajoutée sont issus de la R&D et des autres services professionnels (0,6 % de la valeur ajoutée belge), de l'industrie chimique (0,4 % de la valeur ajoutée belge) et du commerce (0,4 % de la valeur ajoutée belge).

En ce qui concerne les autres pays de l'Union européenne, la demande finale totale britannique a généré 9,0 % de la valeur ajoutée totale de l'Irlande, dont 7,3 points de pourcentage créés par la demande intérieure britannique et 1,7 point de pourcentage par les exportations britanniques vers le reste du monde. Les principaux bénéficiaires de la demande finale britannique étaient le secteur de l'alimentation et des boissons (1,4 %), l'industrie chimique (1,4 %) et le commerce (1,0 %). **La valeur ajoutée irlandaise dans la demande finale totale britannique** représentait

¹ La demande finale totale britannique est composée d'une part de la demande intérieure britannique et d'autre part, des réexportations du Royaume-Uni vers le reste du monde. Tous les taux de ce focus sont exprimés par rapport à la valeur ajoutée totale de l'économie du pays créateur de valeur ajoutée.

² Dernières données disponibles.

³ L'industrie comprend l'industrie minière, l'industrie manufacturière et le secteur 'Eau, gaz et électricité'.

4,6 % pour l'industrie de la valeur ajoutée irlandaise. Pour les services, ce taux équivalait à 4,1 % de la valeur ajoutée irlandaise contre 0,4 % pour le secteur agricole.

Pour nos principaux pays voisins, la part de la **valeur ajoutée locale, créée par la demande finale totale britannique** pour les Pays-Bas (principalement dans le commerce et la R&D et les autres services professionnels), pour l'Allemagne (la R&D et les autres services professionnels et l'industrie automobile) et pour la France (notamment le commerce et la R&D et les autres services professionnels) correspondait respectivement à 3,5 %, 2,5 % et 1,9 %. La part des Pays-Bas s'est répartie équitablement entre l'industrie et les services (1,7 %); celle de l'Allemagne a davantage bénéficié à l'industrie (1,4 % contre 1,1 % pour les services) mais celle de la France a par contre davantage profité aux services (1,2 % contre 0,7 % à l'industrie).

4. Aperçu de l'importance du Royaume-Uni en tant que partenaire commercial

4.1. Echanges entre le Royaume-Uni et la Belgique

Les chiffres présentés dans cette section sont issus des données du commerce extérieur publiés par Eurostat selon le système harmonisé à deux chiffres et suivant le concept communautaire⁴. Les données chiffrées publiées ici sont les moyennes annuelles des flux commerciaux pour les années 2014 à 2016, le but étant de lisser, en partie, la volatilité qui résulterait d'une année potentiellement exceptionnelle.

Le Royaume-Uni a été le **quatrième débouché** pour les exportations belges (après l'Allemagne, la France et les Pays-Bas) et le **cinquième fournisseur** pour les importations belges (précédé par les Pays-Bas, l'Allemagne, la France et les Etats-Unis). Les flux commerciaux entre la Belgique et le Royaume-Uni ont atteint en moyenne annuelle 31 milliards d'euros pour les **exportations** et 16,7 milliards d'euros pour les **importations**, ce qui représente respectivement 8,7 % et 4,9 % des exportations et importations belges totales, en moyenne sur la période considérée.

4.1.1. Analyse des flux bilatéraux

Lors de l'analyse des **flux bilatéraux**, c'est-à-dire uniquement les échanges entre la Belgique et le Royaume-Uni, et selon le concept communautaire, il ressort que les catégories de produits principalement échangées sont, pour les **exportations** belges, les **voitures automobiles** (SH 87) pour 8,1 milliards d'euros, les **produits pharmaceutiques** (SH 30) pour 3,9 milliards d'euros et les **produits en plastique** (SH 39) pour près de 2 milliards d'euros, en moyenne annuelle.

En ce qui concerne les **importations**, la Belgique a principalement importé du Royaume-Uni des **voitures automobiles** (SH 87) pour 3,6 milliards d'euros, des **combustibles minéraux** (SH 27) pour 3,2 milliards d'euros et des **réacteurs nucléaires** (SH 84) pour 1,4 milliards d'euros, en moyenne annuelle.

4.1.2. Analyse des flux multilatéraux

L'**analyse multilatérale**, complémentaire à l'approche bilatérale observée ci-dessus, souligne d'autres **catégories de produits** qui seraient **potentiellement exposées aux conséquences du Brexit**. Selon l'approche multilatérale, la destination « Royaume-Uni » en tant que débouché pour les exportations belges est mise en exergue. En d'autres mots, pour une catégorie de produits donnée, l'objectif est de déterminer la part que représente un pays donné (ici le Royaume-Uni) dans les exportations totales belges de cette même catégorie de produits. Ainsi, pour chacune d'entre elles, le rapport entre les exportations belges à destination du Royaume-Uni et les exportations mondiales de la Belgique pour cette même catégorie est examiné. De cette manière, il est possible de mettre en évidence l'**importance du Royaume-Uni comme débouché des exportations belges** pour chacune de ces catégories de produits. Les importations sont

⁴ Selon la BNB, le concept communautaire englobe toutes les opérations d'importation et d'exportation de marchandises, y compris les achats (importations) et ventes (ré-exportations) en Belgique entre entreprises non résidentes. Alors que ce concept permet une comparaison internationale des chiffres du commerce extérieur, il se distingue toutefois de la production proprement nationale.

également passées à la loupe. Cela permet de dégager certains secteurs qui, à première vue, ne sont pas significatifs dû à leur faible valeur totale, mais pour lesquels le Royaume-Uni représente pourtant un partenaire commercial important.

Dès lors, il ressort que le Royaume-Uni est, en part relative, un débouché essentiel pour les exportations belges **de tissus spéciaux** (SH 58) avec 30,8 %, de **tapis et autres revêtements de sol en matières textiles** (SH 57) avec 26,6 %, de **voitures automobiles** (SH 87) avec 21,4 % et de **produits de la navigation aérienne ou spatiale** (SH 88) avec 21,3 %. Le Royaume-Uni est, par ailleurs, la première destination des exportations belges de ces biens, ainsi que des exportations belges de **laine** (SH 51), ce dernier ayant une part de 18,2 %. Parmi les 97 catégories de produits à deux chiffres analysées, la **France** apparaît comme principal débouché pour le plus grand nombre de catégories de produits (à savoir 40 fois), suivie par l'**Allemagne** (30 fois) et les **Pays-Bas** (15 fois).

En ce qui concerne les flux entrants, le Royaume-Uni est un fournisseur important du marché belge pour les **huiles essentielles** (SH 33), représentant 16,7 % des importations belges d'huiles essentielles, la **laine** (SH 51) avec une part de 12,2 %, et les **produits en caoutchouc** (SH 40) avec une part de 10,9 %. Contrairement à ce qui a été observé pour les exportations, le Royaume-Uni n'est le fournisseur principal pour aucune catégorie de produits. Pour les 97 catégories de produits analysées ici, les **Pays-Bas** sont le principal fournisseur pour 24 d'entre elles, suivis par l'**Allemagne** (23 fois) et la **Chine** (15 fois).

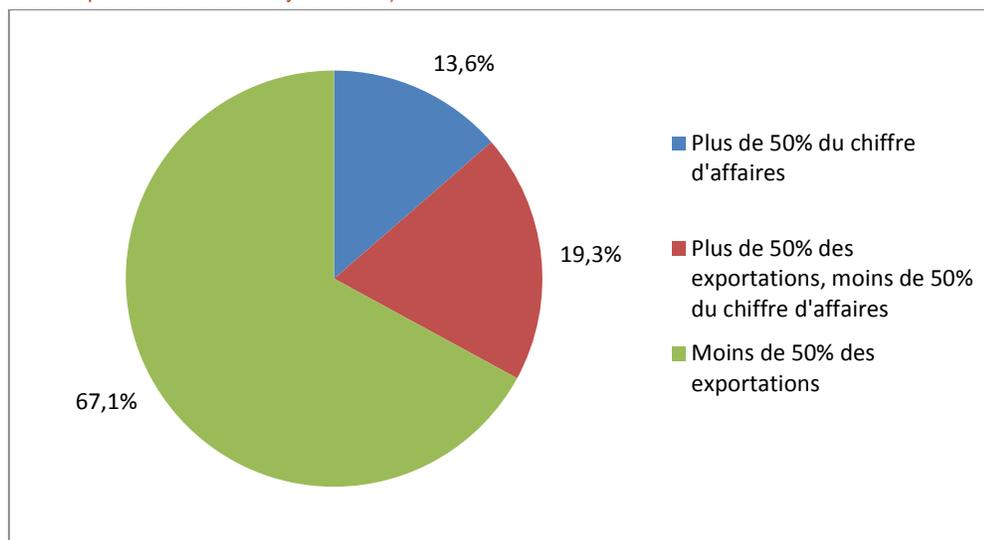
4.2. La place des PME dans le commerce transmanche

Sur la base des déclarations VIES (TVA)⁵ pour 2016 et 2017, on enregistre annuellement près de 18.500 entreprises exportatrices vers le Royaume-Uni (dont 7.200 exportant uniquement des biens, 9.200 uniquement des services et 2.100 exportant à la fois des biens et des services). Pour un tiers de ces entreprises, le marché britannique représente une part importante de leurs activités ; pour 13,5 %, il s'agit de leur marché principal. Chaque trimestre, environ 12.000 entreprises⁶ belges fournissent des biens ou des services sur celui-ci.

⁵ Le seuil appliqué pour les déclarations VIES est très faible (1.000 euros par an).

⁶ Le nombre plus faible observé chaque trimestre par rapport au total de l'année traduit le caractère discontinu de la présence de certaines entreprises sur ce marché.

Graphique 5. Importance relative du Royaume-Uni pour les entreprises belges, en 2017
(en % du nombre d'exportateurs vers le Royaume-Uni)



Source : Déclarations VIES et TVA.

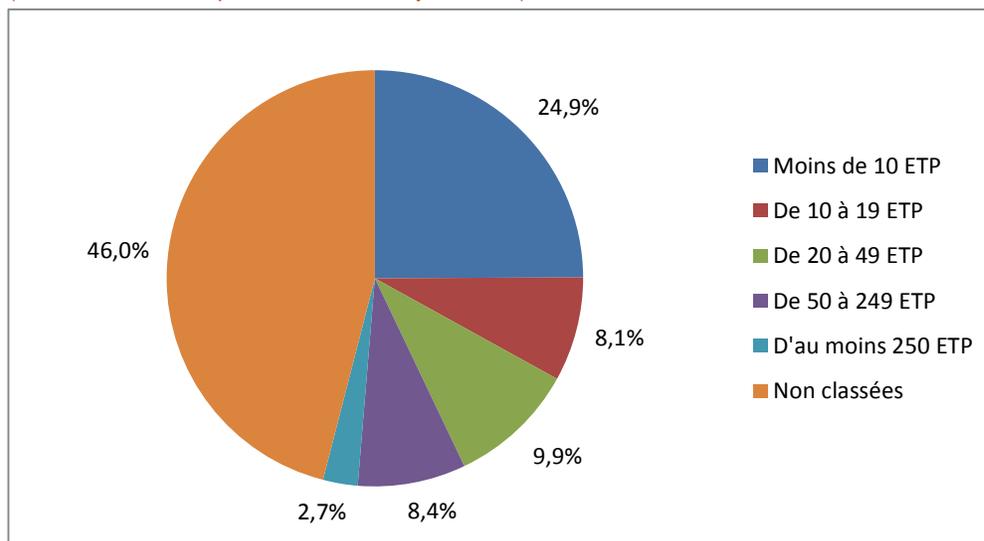
Si l'on considère les données reprises dans les déclarations Intrastat, qui couvrent principalement les grandes entreprises⁷ et se limitant uniquement au commerce de biens, ce sont 4.550 entreprises belges qui ont exporté des biens au Royaume-Uni au cours de la période 2016-2017, pour un nombre similaire (un peu plus de 4.400) d'entreprises qui importaient des inputs matériels en provenance de ce pays.

Parmi les entreprises exportatrices pour lesquelles des données sur les effectifs sont publiées dans les comptes annuels⁸, on constate que près de **80 % des entreprises belges qui exportent vers le Royaume-Uni sont des entreprises employant moins de 50 équivalents temps plein (ETP)**, 46 % sont même des très petites entreprises (TPE) employant moins de 10 ETP.

⁷ Le seuil retenu étant beaucoup plus significatif : 1.000.000 euros pour les exportations et 1.500.000 d'euros pour les importations.

⁸ Pour 53 % des firmes belges qui ont des ventes au Royaume-Uni, les données d'emplois ne sont pas connues, soit, parce qu'elles ne déposent pas comptes annuels (notamment les indépendants, mais aussi certaines succursales de d'entreprises belges ou étrangères ou des représentants fiscaux), soit parce que leurs comptes annuels ne comportent pas d'informations sur l'emploi.

Graphique 6. Répartition des entreprises exportatrices par classe d'emploi, en 2017
(en % du nombre d'exportateurs vers le Royaume-Uni)



Source : Déclarations VIES et TVA.

On constate également que **près de 30 % des entreprises qui exportent au Royaume-Uni n'auraient aucune expérience antérieure d'exportation hors de l'Union Européenne** depuis 2010. Ce pourcentage se réduit à 3 % si l'on ne prend en compte que les gros exportateurs (via intrastat), on peut donc penser qu'une fraction importante des PME belges qui exportent vers le Royaume-Uni n'ont pas d'expérience antérieure avec les procédures douanières.

Un effort particulier d'information en direction des TPE et PME exportatrices est donc souhaitable afin de préparer celles-ci au changement de régime douanier induit par le Brexit.

En ce qui concerne les secteurs d'activités des PME belges exportatrices vers le Royaume Uni, celles-ci sont principalement actives dans les 10 branches suivantes qui représentent à elles seules 80 % des PME exportatrices :

- Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles ;
- Activités juridiques, comptables, de gestion, d'architecture, d'ingénierie, de contrôle et d'analyses techniques ;
- Activités informatiques et services d'information ;
- Transports et entreposage ;
- Activités de services administratifs et de soutien ;
- Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques ;
- Fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac ;
- Métallurgie et fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et équipements ;
- Travail du bois, industrie du papier et imprimerie ;
- Fabrication de textiles, industrie de l'habillement, du cuir et de la chaussure.

Les données VIES permettent de mettre en évidence **l'importance du marché britannique pour les entreprises de services, et en particulier pour les PME** de ces branches. Les

« Créer les conditions d'un fonctionnement compétitif, durable et équilibré du marché des biens et services en Belgique. »

branches traditionnelles de **l'industrie agro-alimentaire et du textile** figurent toutefois **également** dans les branches dans lesquelles sont actives un nombre important de PME.

5. Impact de l'apparition potentielle de barrières tarifaires et non tarifaires

5.1. Coûts croissants dans un scénario OMC pour les marchandises

Si l'Union européenne et le Royaume-Uni ne trouvent pas d'accord d'ici mars 2019 – échéance à laquelle le Royaume-Uni souhaite sortir de l'Union – il est possible que les frais de douane augmentent rapidement. Dans le scénario où le Royaume-Uni quitte totalement l'Union européenne et où les règles de l'Organisation mondiale du Commerce sont suivies, les coûts annuels supplémentaires pour les importations et exportations depuis et vers le Royaume-Uni sont estimés à 2,22 milliards d'euros (voir 1^{er} rapport du High Level Group).

Les calculs reposent sur les chiffres du commerce de marchandises (période 2012-2016) avec le Royaume-Uni, issus de la base de données de la Banque nationale de Belgique, et sur les tarifs douaniers appliqués par l'Union européenne sur les importations de pays avec lesquels aucun accord de libre-échange n'a été conclu.

Le montant annuel qu'auraient déboursé théoriquement les importateurs belges si des droits d'importation étaient alors déjà d'application sur les importations britanniques, se serait élevé à 0,65 milliard d'euros. Le montant annuel qu'auraient déboursé théoriquement les importateurs britanniques pour les exportations belges de marchandises vers le Royaume-Uni se serait élevé à 1,57 milliards d'euros. Le « cout annuel total » aurait alors été de 2,22 milliards d'euros (0,65 milliard d'euros + 1,57 milliards d'euros). Dans le scénario OMC pour les marchandises, les coûts du commerce avec le Royaume-Uni augmenteraient clairement pour les entreprises du fait de l'introduction de droits de douane.

5.2. Coûts croissants dans un scénario ALE pour les marchandises (conformité aux règles d'origine)

Même si un accord de libre-échange est négocié avec le Royaume-Uni, réduisant à zéro les droits d'importation, les entreprises devront satisfaire aux règles d'origine préférentielle déterminées dans cet accord pour pouvoir en bénéficier. Il est encore trop tôt pour se prononcer sur ces règles étant donné que nous ne savons pas encore quelle structure sera mise en place pour les relations entre l'UE, le Royaume-Uni et les autres pays partenaires.

Le Brexit peut cependant causer des problèmes pour nos exportateurs, au niveau de l'application des règles d'origine. Si les composants du Royaume-Uni ne sont plus considérés comme étant originaires d'UE, il est possible que le produit final ne réponde plus à la règle d'origine d'autres accords de libre-échange. Les exportateurs peuvent alors manquer des préférences avec des pays partenaires tiers. Les exportateurs devraient alors évaluer rapidement et précisément leurs processus de production, parallèlement à leur chaîne d'approvisionnement. Ils encourent ainsi le risque d'un redoublement des frais supplémentaires : d'une part, à l'importation de composants du Royaume-Uni et d'autre part, à l'exportation de produits finis vers des pays partenaires (sans préférence). Leurs produits finis seraient ainsi moins compétitifs.

S'agissant des preuves d'origine, l'UE a tout intérêt à ce que le Royaume-Uni poursuive l'implémentation du système REX (système de certification de l'origine préférentielle, grâce au-

« Créer les conditions d'un fonctionnement compétitif, durable et équilibré du marché des biens et services en Belgique. »

quel les exportateurs enregistrés peuvent eux-mêmes déclarer leur préférence). Cette option sera probablement appliquée.

5.3. Coûts croissants pour le commerce de services

Comme indiqué dans le 2^{ème} rapport du High Level Group (p.31), des barrières non-tarifaires (quota d'importation, procédures douanières, dispositions sectorielles spécifiques, etc.) peuvent former, outre des droits d'importation plus élevés, un obstacle supplémentaire pour le commerce extérieur de marchandises.

Ce constat vaut naturellement aussi pour le commerce de services. Le 2^{ème} rapport du High Level Group de décembre 2017 proposait une première analyse du niveau de restrictivité du Royaume-Uni dans le domaine des services dans un scénario OMC, sur la base d'une banque de données OCDE (le Services Trade Restrictiveness Index ou STRI) au niveau horizontal et au niveau des différents secteurs étudiés. Les entreprises qui font du commerce de services devront aussi s'adapter dans ce sens au contexte réglementaire qui aura potentiellement évolué après le Brexit.

6. Le Brexit, une opportunité de gagner des parts de marché pour les entreprises belges ?

Le but de cette section est de voir si, parmi les produits actuellement exportés par le Royaume-Uni vers le marché européen, la Belgique ne pourrait pas faire du Brexit une opportunité en récupérant des parts de marché⁹.

Les résultats présentés ici sont maximalistes, en raison des hypothèses techniques retenues :

1. **Le scénario pris en considération est celui où le Royaume-Uni quitterait l'Union européenne sans accord avec les 27 partenaires (cliff-edge)**. En conséquence, les **barrières tarifaires** seraient d'application, sous la forme de droits de douane tels que préconisés par l'OMC¹⁰ sur la base de la clause de la nation la plus favorisée (Most Favoured Nation).
2. **Pour les produits affectés par des droits de douane, en raison du surcoût que ceux-ci entraînent, les exportations britanniques vers l'UE disparaîtraient totalement**. Les Etats membres restants récupéreraient la part de marché afférente à ces produits. Dans le cas de produits non concernés par les tarifs douaniers, le Royaume-Uni continuerait d'exporter ces produits sur le marché européen tel qu'il le fait actuellement. Bien entendu, dans un tel scénario, il est également probable que des **barrières non tarifaires** apparaissent. Néanmoins, celles-ci n'ont pas été prises en compte dans le cadre de la présente simulation.
3. Parmi les pays ayant un avantage comparatif, **seul le pays ayant la spécialisation la plus forte est censé récupérer la part de marché** actuellement occupée par le Royaume-Uni.
4. Le pays ayant l'avantage comparatif le plus important bénéficie effectivement des **capacités nécessaires afin de délivrer les biens** dans les autres pays.
5. La **perte induite par l'arrêt éventuel des exportations belges de certains produits à destination du Royaume-Uni**, résultant de l'apparition de droits de douane sur ceux-ci, **n'a pas été prise en compte dans la présente simulation**.

⁹ A partir des données d'Eurostat selon le concept communautaire pour la période 2014-2016, les exportations en valeur de chacun des Etats membres de l'Union européenne **à destination du marché européen (Intra-UE)** ont été retenues. Pour estimer les opportunités, les avantages comparatifs révélés (Revealed Comparative Advantage, RCA) ont été calculés pour chacun des Etats membres dans le but de définir une spécialisation potentielle de ceux-ci. Le RCA est égal à la part relative des exportations d'un produit pour un pays donné par rapport à la part relative des exportations de ce même produit pour une zone géographique déterminée. Dans notre cas, il s'agit, pour chaque produit ou regroupement de produits, de la part relative des exportations belges par rapport à la part relative des exportations européennes (UE28) dans leur ensemble. Les RCA ont ensuite été normalisés (NRCA) par la méthode de calcul suivante : $NRCA = \frac{RCA - 1}{RCA + 1}$. Dans le cas où la valeur du NRCA est comprise entre -1 et 0, le pays ne dispose pas d'un avantage comparatif. En revanche, dans le cas où la valeur du NRCA est comprise entre 0 et 1, le pays a effectivement une spécialisation.

¹⁰ Organisation mondiale du commerce. Plus d'infos : [OMC - Les principes qui inspirent le système commercial](#)

Dans la réalité, l'apparition de droits de douane donnera plutôt lieu à une diminution des exportations du Royaume-Uni vers l'Union européenne, plutôt qu'à leur disparition totale. Il paraît vraisemblable que le Royaume-Uni conserve en tout ou en partie ses exportations actuelles, notamment en raison des relations historiques entre les entreprises britanniques et les entreprises européennes. Par ailleurs, plusieurs pays pourront, dans diverses mesures, récupérer une portion de la part de marché, et pas uniquement le pays initialement le mieux positionné. Enfin, si des droits de douane devaient effectivement être versés sur les exportations belges dirigées vers le Royaume-Uni, il apparaît vraisemblable que celles-ci seraient négativement impactées.

Partant de ces hypothèses, l'analyse sur la base du **système harmonisé (SH) à deux chiffres**¹¹ indique que, parmi les 97 **catégories de produits**, la Belgique a un **avantage comparatif** - c'est-à-dire une plus forte spécialisation que les autres pays de l'UE - **pour deux catégories de produits**, à savoir le **cacao** (SH 18) et les **tapis** (SH 57) et pour lesquels des droits de douane existent¹². La Belgique récupérerait effectivement ces deux parts de marché. Les montants des exportations britanniques vers les autres pays de l'UE afférents à ces catégories de produits se sont élevés respectivement, en moyenne annuelle, sur la période 2014-2016 à 610 millions d'euros pour les premiers et à 204 millions d'euros pour les seconds. Dans le cas où ces montants seraient entièrement récupérés par les entreprises belges, les exportations de cacao augmenteraient de 24,9 %, pour atteindre annuellement un montant total d'exportations belges de cacao de 3,1 milliards d'euros, et celles de tapis de 16,5 %, représentant des exportations belges de tapis de 1,4 milliard d'euros. Au total, **l'augmentation annuelle des exportations belges serait de 814 millions d'euros**, ce qui représente une hausse de 0,3 % des exportations belges totales à destination de l'Union européenne, celles-ci s'étant élevées à 255,3 milliards d'euros annuellement sur la période 2014-2016.

Dans le cas d'une analyse plus détaillée sur la base du **système harmonisé (SH) à quatre chiffres**, 1.434 **groupes de produits** seraient concernés. Parmi ceux-ci, la Belgique dispose **d'un avantage comparatif pour 64 d'entre eux**, équivalent à 8,3 milliards d'euros annuellement sur la période 2014-2016. Toutefois, tous ces groupes ne sont pas soumis à des droits de douane, de sorte que les exportations de certains d'entre eux ne seront dès lors pas récupérées. Cela concerne 14 groupes de produits, pour une valeur de 945 millions d'euros annuellement, tels que les **diamants** (SH 7102), les **alliages de cuivre** (SH 7405) ou les **graines de lin** (SH 1204). Par conséquent, malgré le cas de ces groupes de produits sans droits de douane non récupérés par la Belgique, ni aucun autre Etat membre, la Belgique gagnerait tout de même sa part du gâteau pour 50 groupes de produits. Les principaux groupes de produits sont **le gaz de pétrole** (SH 2711) pour près de 3,2 milliards d'euros, les **polymères de l'éthylène** (SH 3901) pour 533 millions d'euros et le **chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao** (SH 1806) pour près de 530 millions d'euros, en moyenne annuelle. Selon cette approche, le montant que la Belgique récupérerait grâce à son avantage comparatif s'élève annuellement à **7,4 milliards d'euros**, c'est-à-dire une hausse générale de ses exportations de 2,9 %.

¹¹ Attention toutefois, le concept communautaire incorpore des biens non forcément liés à la production nationale mais il a été utilisé car il permet des comparaisons avec les autres pays.

¹² Les droits de douane moyens pour ces catégories de produits s'élèvent respectivement, en 2016, à 6,1 % pour les premiers et 7,3 % pour les seconds.

Enfin, sur la base du **système harmonisé (SH) à six chiffres**, c'est-à-dire à un niveau de désagrégation plus fin encore, 5.535 **produits** seraient pris en considération. Dans l'ensemble de ces 5.535 produits, **la Belgique bénéficie d'un avantage comparatif** par rapport aux autres Etats membres de l'Union européenne **pour 298 produits**, soit un montant de 7,8 milliards d'euros annuellement. Toutefois, parmi ces 298 produits, 82 ne sont pas soumis à des droits de douane. Ces 82 produits représentent un montant d'exportations britanniques annuelles de 3,6 milliards d'euros. C'est par exemple le cas du **gaz naturel à l'état gazeux (SH 271121)**, des **biscuits additionnés d'édulcorants (SH 190531)** et des **diamants travaillés, mais non montés ni sertis (SH 710239)**. Ainsi, selon les hypothèses retenues, pour ces produits, le Royaume-Uni poursuivrait ses exportations vers l'Union européenne de la même façon qu'actuellement. En revanche, la Belgique pourrait espérer récupérer les exportations britanniques des 216 produits, pour lesquels elle détient un avantage comparatif et où des droits de douane sont susceptibles d'apparaître, pour un montant équivalent à près de 4,1 milliards d'euros annuellement. Parmi ces produits se trouvent notamment le **polyéthylène d'une densité < 0,94, sous formes primaires (SH 390110)** pour un montant de 415 millions d'euros, les **silicones sous formes primaires (SH 391000)** pour un montant de 279 millions d'euros, les **chaussures de sport (SH 640411)** pour un montant de 215 millions d'euros ou encore les **polymères acryliques, sous formes primaires (SH 390690)** pour un montant de 199 millions d'euros, en moyenne annuelle sur la période 2014-2016. **En conclusion**, sur la base de l'approche par produit, le montant que la Belgique récupérerait grâce à son avantage comparatif s'élève à **4,1 milliards d'euros** sur un an, c'est-à-dire une hausse générale de ses exportations de 1,6 %.

Nous attirons toutefois l'attention du lecteur sur le fait qu'au niveau des produits, seuls ceux pour lesquels des droits de douanes sont effectivement dus seront repris. Dès qu'un regroupement de produits est effectué, il suffit d'un élément soumis à des droits de douane pour que l'ensemble des produits de ce groupement soit considéré comme étant soumis à des droits de douane et gonfle ainsi le montant potentiellement récupérable.

7. Les évaluations de la conformité

Les secteurs harmonisés sont soumis à des règles communes au sein de l'UE. Ces dernières établissent un cadre juridique clair et prévisible pour les entreprises. Si les fabricants des produits respectent ces règles, leurs produits peuvent bénéficier de la libre circulation.

- Dans la majorité des secteurs (le matériel électrique ou électronique, les machines, les ascenseurs, les dispositifs médicaux, par exemple), la législation de l'UE se limite aux exigences essentielles en matière de santé, de sécurité et de protection de l'environnement. De la part du fabricant, le respect de ses exigences peut être démontré par une utilisation spontanée de normes et d'autres spécifications techniques.
- Dans d'autres secteurs (comme le secteur automobile ou des produits chimiques, par exemple), la législation prévoit des exigences détaillées qui obligent certains types de produits à respecter les mêmes spécifications techniques.

Cette législation d'harmonisation détermine également les étapes (procédures de conformité) devant être obligatoirement suivies pour démontrer que le produit respecte la législation de l'UE.

L'évaluation de la conformité relève de la responsabilité du fabricant, que la législation prévoit ou non l'intervention d'un organisme d'évaluation de la conformité notifié ou accrédité en interne. Les principaux acteurs de l'évaluation de la conformité sont le législateur, le fabricant et (si la législation le prévoit) l'organisme d'évaluation de la conformité notifié ou accrédité en interne. L'autorité d'homologation de l'UE est également un acteur dans l'industrie automobile.

Possibilités:

- Aucune partie tierce n'est impliquée. Cela peut couvrir les cas où le législateur prévoit qu'une déclaration (accompagnée des examens et documentation techniques pertinents) du fabricant suffise pour garantir la conformité du (des) produit(s) concerné(s) avec les prescriptions légales applicables. Dans ce cas, le fabricant réalise lui-même tous les contrôles et les inspections exigés, rédige la documentation technique et garantit la conformité du processus de production.
- Lors de l'évaluation de la conformité, un organisme interne d'évaluation de la conformité accrédité est impliqué. Il fait partie de l'organisation du fabricant. En revanche, cet organisme interne ne peut exercer aucune activité autre que l'évaluation de la conformité. Il doit par ailleurs être indépendant de toute entité commerciale, de développement ou de production. Il doit démontrer la même compétence technique et la même impartialité que des organismes externes d'évaluation de la conformité au moyen d'une accréditation. Le cas échéant, le législateur peut reconnaître que les fabricants disposent de laboratoires ou d'espaces de test très bien équipés dans un secteur spécifique. Ce peut être le cas de nouveaux produits innovants et complexes pour lesquels le fabricant dispose seul du knowhow nécessaire pour les tests.
- Toutefois, dans d'autres cas, le législateur peut considérer que l'intervention d'un tiers, à savoir un organisme externe d'évaluation de la conformité, est nécessaire. Un tel organisme doit être impartial et totalement indépendant de l'organisation ou du produit qu'il évalue. Il ne peut par ailleurs s'engager dans aucune activité susceptible d'entrer en conflit avec son indépendance et ne doit par conséquent avoir aucun intérêt en tant que consommateur ou autre pour le produit faisant l'objet de l'évaluation. Il s'agit dans ce cas d'organismes notifiés qui délivrent des certificats d'homologation de l'UE ou qui vérifient et attestent l'assurance

de la qualité. Dans l'industrie automobile, il existe également l'autorité d'homologation de l'UE qui délivre les certificats d'homologation.

Les mesures possibles à court et long terme

7.1. Conformité

À partir du 30 mars 2019, les organismes notifiés (notified bodies - NB) du Royaume-Uni perdront leur statut de NB dans le cadre de la législation européenne harmonisée. Ils ne pourront donc plus intervenir en tant que NB dans le cadre de la procédure d'évaluation de la conformité des produits et ne pourront plus délivrer de certificats de type UE, ni certifier les systèmes de qualité. L'accord de retrait prolonge ce délai (en cas de ratification de l'accord) jusqu'à la fin 2020.

Cela signifie également que l'autorité d'homologation du Royaume-Uni ne sera plus une autorité d'homologation UE et qu'elle ne pourra donc plus exercer les compétences ni assumer les obligations d'une autorité d'homologation relevant de la législation UE. Les fabricants qui ont dans le passé obtenu des approbations au Royaume-Uni devront donc obtenir de nouvelles approbations auprès des autorités d'homologation de l'UE-27, y compris pour les produits déjà en production, afin de continuer à respecter la législation UE et de conserver l'accès au marché de l'Union.

Certaines législations de l'UE interdisent cependant qu'une nouvelle approbation doive être demandée pour un même produit (par exemple, l'automobile). La seule possibilité dans ce cadre est que la Commission européenne approuve temporairement une législation qui autorise cette procédure (en cours pour l'automobile).

Il appartient aux acteurs du marché (les fabricants) d'entreprendre les initiatives nécessaires : demander un nouveau certificat à un NB européen ou transférer le dossier d'un NB du Royaume-Uni à un NB européen. La Commission indique que les certificats ne seront plus acceptés après la période de transition. Un problème peut cependant se poser si le NB du Royaume-Uni refuse de transmettre les informations lors du transfert à un NB de l'UE. L'article 42 concernant la mise à disposition d'informations n'a pas encore été approuvé dans l'accord de retrait. Cette lacune peut mettre les entreprises en difficulté lors du transfert de leur dossier. Un accord concernant cet article est dès lors recommandé. Il est également conseillé que cette opération puisse se faire sans frais.

Il est possible qu'un produit spécifique mis sur le marché conforme à la réglementation européenne harmonisée avant la fin de l'année 2020, et encore commercialisé ultérieurement, ne réponde plus aux exigences à partir du 1^{er} janvier 2021 du fait qu'il ne disposerait par exemple pas d'un certificat valable. Même s'il s'agit d'un produit identique, l'évaluation de la commercialisation concerne chaque produit individuellement. Les entreprises doivent également anticiper cet aspect. Il leur est aussi recommandé de recourir directement aux NB de l'UE pour de nouveaux produits.

La base de données NANDO (qui contient tous les NB par domaine) permet de savoir quels NB du Royaume-Uni sont actifs en fonction des réglementations européennes d'harmonisation. Aucune information n'est cependant disponible sur les parts de marché de ces NB du Royaume-Uni, ni sur leur nombre de clients belges. Grâce à cette base de données, les entreprises peuvent aussi rechercher d'autres NB qui sont actifs dans le même domaine. Si la demande des

« Créer les conditions d'un fonctionnement compétitif, durable et équilibré du marché des biens et services en Belgique. »

entreprises est importante, certains NB de l'UE pourront en exploiter les opportunités et même étendre leur champ d'action. Ce processus requiert du temps ; plus cette extension du champ d'action sera initiée rapidement, plus les entreprises pourront en tirer profit. Cela dépendra naturellement de l'offre et de la demande.

Le Brexit n'a aucun impact sur les autorités de surveillance si le dossier et les certificats sont repris par un autre NB de l'UE : les autorités s'adressent principalement aux acteurs du marché qui doivent s'adapter pour transmettre les informations en possession du NB.

7.2. Alignement sur le plan des normes

La British Standards Institution (BSI) est jusqu'à présent l'un des membres du CEN et du CENELEC.

Pour rappel, dans le domaine des télécommunications, l'adhésion à l'ETSI est directe et ignore l'appartenance à des organisations nationales et n'est donc pas prise en compte ici.

Après le Brexit, la BSI ne satisfera plus aux conditions pour être membre à part entière du CEN et du CENELEC, mais pourrait devenir un membre affilié avec beaucoup moins de droits¹³. Il n'y a, a priori, pas de changement concernant les normes si la BSI reste affiliée. Dans le cas contraire, il existe un risque de différenciation entre les normes européennes et britanniques. Il en découlerait alors des obligations et des coûts supplémentaires pour les entreprises, qui devraient se conformer aux normes européennes et britanniques. La BSI souhaite cependant rester membre à part entière et continuer à travailler avec ses « anciens partenaires européens ». Une modification des statuts serait nécessaire à cet effet.

7.3. Accréditation

Un organisme d'évaluation de la conformité (OEC) accrédité peut également intervenir dans le processus d'évaluation de la conformité. En termes purement juridiques, le Règlement 765/2008 cessera également de s'appliquer au Royaume-Uni d'ici fin 2020. Les autorités de l'UE ne seront par conséquent plus tenues de reconnaître les certificats délivrés par l'organisme national d'accréditation britannique UKAS. Ce point pose aussi irrévocablement problème pour les entreprises qui ont fait appel aux OEC accrédités dans le cadre de leur processus de production. Un accord à ce sujet dans le cadre de la future relation dans la zone réglementée et au niveau des OTC dans la zone particulière sera nécessaire.

Il est évident que toute participation d'UKAS dans la Coopération européenne pour l'accréditation (EA, European co-operation for Accreditation) – en tant que membre à part entière ou membre sui generis – devrait en tout état de cause être fondée sur le fait qu'UKAS continue de satisfaire aux exigences du règlement 765/2008, étant donné qu'il s'agit du cadre juridique dans lequel l'EA opère. Cela ne sera cependant possible que si le Royaume-Uni continue de disposer d'un cadre juridique permettant à UKAS de se conformer à ces exigences, c.-à-d. qu'en pratique, le Royaume-Uni devrait continuer d'appliquer des règles identiques à celles du règlement 765/2008. Le caractère exécutoire (Cour de justice européenne) continue ici de peser comme une épée de Damoclès.

¹³ ftp://ftp.cencenelec.eu/EN/EuropeanStandardization/Guides/12_CENCLCGuide12.pdf

8. Services financiers

La City londonienne continuera de jouer un rôle crucial pour l'UE sur le plan économique-financier.

Les orientations de l'UE27 ne mentionnent pas spécifiquement les services financiers. Elles stipulent néanmoins que l'accord de libre-échange porterait entre autres sur un cadre de coopération volontaire en matière de réglementation, ainsi que sur le commerce des services, l'objectif étant de permettre l'accès au marché en vue de la fourniture de services selon les règles de l'État d'accueil, y compris en ce qui concerne le droit d'établissement des fournisseurs de services, dans une mesure compatible avec le fait que le Royaume-Uni deviendra un pays tiers et que l'Union et le Royaume-Uni ne partageront plus un cadre commun en matière de réglementation, de surveillance, de contrôle du respect des règles et d'exercice du pouvoir judiciaire.

Enfin, les orientations confirment que tout cadre futur devrait préserver la stabilité financière dans l'Union et respecter le régime de celle-ci en matière de réglementation et de surveillance, ainsi que ses normes et leur application.

Indépendamment d'un éventuel accord entre l'UE27 et le Royaume-Uni, chaque partie peut définir les conditions dans lesquelles les établissements financiers de pays tiers peuvent proposer leurs services. Si les « règles d'équivalence » européennes existantes et le suivi continu de l'équivalence sont également appliqués au Royaume-Uni, il conviendra de les renforcer.

Le Royaume-Uni indique que le régime d'équivalence de l'UE est « totalement inadapté » à l'échelle et à la complexité du commerce de services financiers entre le Royaume-Uni et l'UE, dans la mesure où il s'agit d'un régime unilatéral, dans le cadre duquel l'« équivalence » peut être retirée sans notification ou presque. Toutefois, les autres solutions proposées par le Royaume-Uni, dont la « reconnaissance mutuelle », ne donnent aucune garantie de conditions équitables et portent atteinte à la capacité de l'UE27 de garantir sa propre stabilité financière de façon autonome. Par conséquent, la BNB met en garde contre ces dangers.

Dans le cadre de l'autonomie financière et réglementaire de l'UE, l'on peut examiner dans quelle mesure il est possible d'atténuer l'incertitude inhérente aux régimes d'équivalence, en détectant des lacunes éventuelles dans ces régimes, en dépolitisant autant que possible l'évaluation de l'équivalence et en prévoyant les délais de préavis nécessaires pour son retrait. En outre, les régulateurs et les autorités de surveillance du Royaume-Uni et de l'UE27 doivent collaborer étroitement.

Dans l'intervalle, les entreprises tant financières que non financières doivent se préparer à tous les scénarios de Brexit possibles, à l'incidence de ceux-ci sur leur accès aux services financiers proposés depuis le Royaume-Uni, ainsi qu'à d'autres solutions éventuelles, et ce sans préjudice de la responsabilité de la Commission européenne de préparer une éventuelle rupture brutale au cas où les négociations échoueraient ou n'aboutiraient pas à un résultat d'ici mars 2019.